

Frente a decisiones de siembra

COSTOS Y MARGENES PARA LA ZONA SUDESTE DE BUENOS AIRES

POR ADMINISTRACIÓN		TRIGO		SOJA 1		GIRASOL		MAIZ	
RENDIMIENTOS	Qq/ha	35	40	23	27	14	24	55	75
PRECIOS A COSECHA 2014	US\$/tn	198	198	301	301	305	305	170	170
INGRESO BRUTO	US\$/ha	691	790	691	811	427	732	932	1271
TOTAL GS COMERCIALIZ.	US\$/ha	118	135	114	134	21	37	228	311
INGRESO NETO	US\$/ha	573	655	577	678	406	695	704	960
LABRANZAS (por contratista)	US\$/ha	100	100	140	140	96	96	86	86
SEMILLA	US\$/ha	55	55	43	43	50	50	171	171
AGROQUIMICOS	US\$/ha	52	52	91	91	51	51	40	40
FERTILIZANTES	US\$/ha	163	163	27	27	75	75	144	144
COSECHA	US\$/ha	48	55	56	60	51	62	78	94
COSTOS DIRECTOS	US\$/ha	419	426	358	362	322	333	520	536
MARGEN BRUTO	US\$/ha	154	229	220	316	84	363	183	424
GASTOS DE ESTRUCTURA	US\$/ha	92	92	183	183	183	183	183	183
RESULTADO NETO (antes de Gan.)		63	138	37	133	-99	180	0	241
RINDE DE INDIFERENCIA	Qq/ha	31	32	22	22	17	18	55	56

EN CAMPO ARRENDADO		TRIGO		SOJA 1		GIRASOL		MAIZ	
RENDIMIENTOS	Qq/ha	35	40	23	27	14	24	55	75
ARRENDAMIENTO	qq soja/ha	5,0	5,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0
VALOR SOJA ARRENDAMIENTO	US\$/tn	300	300	300	300	300	300	300	300
MARGEN BRUTO	US\$/ha	154	229	220	316	84	363	183	424
ARRENDAMIENTO	US\$/ha	150	150	270	270	270	270	270	270
ADM SIEMBRA + SEGURO AGR	US\$/ha	65	65	66	66	65	65	70	70
RESULTADO NETO	US\$/ha	-60	15	-116	-20	-251	28	-157	84
RINDE DE INDIFERENCIA	Qq/ha	39	39	28	28	23	23	67	68

Notas: Precios y costos sin IVA. Los gastos de comercialización de girasol son netos de bonificaciones; en las siembras en campo arrendado se incluye un seguro agrícola (4% sobre costos de implantación y arrendamiento); no se incluyen intereses sobre capital fijo ni circulante. Para trigo, maíz girasol y soja, distancia a puerto (20 km flete corto + 100 km flete largo).

Tipo de cambio 5,25 \$/dólar Fuente: MARGENES AGROPECUARIOS

El cuadro adjunto muestra la proyección de resultados para la zona sudeste de Buenos Aires sobre la base de los precios estimados a cosecha 2014 para trigo y granos gruesos. Se presentan las cifras para los cultivos realizados por administración en campo propio y bajo la forma de arrendamiento en campos de terceros.

Lentamente se llega a la finalización de la campaña 2012/13, que deja resultados malos en cosecha fina, con rindes menores que lo esperado en trigo y cebada, y con problemas en la comercialización. En granos gruesos los resultados son dispares, ya que hubo buenos rindes en girasol, con precios aceptables, mientras en soja los rindes fueron menores que lo esperado por efecto de la falta de humedad y por heladas tempranas.

Se inicia una campaña difícil en lo financiero, que impacta de lleno en quienes siembran en campo arrendado. Se observa que algunos arrendatarios no sembrarán, o bien sembrarán menos superficie, lo cual descomprime el mercado y los precios. Sólo los campos de mayor potencial productivo logran sostener el interés y en cierta medida el precio.

Los resultados proyectados en el cuadro adjunto para siembras por administración en campo propio, para los precios proyectados a cosecha, muestran a la soja de 1ª y al trigo con proyecciones parecidas. El retorno por peso invertido, sin embargo, favorece a la

soja. El maíz muestra el mejor resultado en el rinde alto del rango, pero en el rinde bajo el resultado es cero. En cuanto al girasol, muestra un resultado superior al de la soja en el rinde alto del rango, pero proyecta quebranto en el rinde bajo. El rinde de indiferencia para cubrir los costos totales en soja de primera es de 22 qq/ha; en girasol, de 18 qq/ha, y en maíz, de 56 qq/ha.

En campo arrendado, para un precio de arriendo estimado en 9 qq/ha de soja para granos gruesos, la soja no sale del quebranto, mientras que el maíz y el girasol muestran resultados positivos para el rinde alto del rango. Los rindes de indiferencia para cubrir los costos totales son de 28 qq/ha en soja, 23 qq/ha en girasol, y 68 qq/ha en maíz. El trigo, con un precio de arriendo estimado en 5 qq/ha, tiene un rinde de indiferencia de 39 qq/ha.

Cabe mencionar que el maíz y el trigo tienen el mercado de exportaciones intervenido, con lo cual el precio FAS de mercado mantiene un diferencial con el FAS teórico, que se agranda (y en consecuencia el precio de mercado baja) cuando la exportación no cuenta con autorizaciones de exportación. Esta situación pesa a la hora de las decisiones de siembra, ya que afecta el precio y la fluidez en la comercialización. Con un precio a cosecha de 198 u\$/t, los planteos productivos de mayor rinde tienen más color.

Las proyecciones muestran una situación ajustada en cuanto a resultados en campo propio. En campo arrendado, los números no cierran para la soja para los precios, costos y rindes expuestos, y es previsible una baja en los precios de arriendo, con arreglos que pasarán por una menor proporción del arriendo que se paga por anticipado y una mayor proporción que se traslada a cosecha. También se manejarán con variantes que pasan por porcentajes, anticipos a cuenta de un porcentaje, o bien quintales fijos más escalas en las cuales si el rinde supera un determinado piso, se reparte el excedente.

La campaña se inicia y los productores están tomando decisiones en un contexto difícil en lo financiero, y con costos en alza.

FUENTE: ÁMBITO FINANCIERO